

图书基本信息

书名：<<总经理把中小企业做精做大的199条真经>>

13位ISBN编号：9787563933334

10位ISBN编号：7563933336

出版时间：2013-1

出版时间：北京工业大学出版社

作者：张尚国

页数：303

版权说明：本站所提供下载的PDF图书仅提供预览和简介，请支持正版图书。

更多资源请访问：<http://www.tushu007.com>

## 内容概要

拿破仑有一句名言：“不想做将军的士兵不是好士兵”，如今在商界已经翻版为“不想把企业做精做大的老板不是好老板。”

《总经理把中小企业做精做大的199条真经》针对中小企业在成长过程中遇到的关键点和问题，从理念、品牌、人脉、创新、决策、营销、团队、管理、制度、资金、危机处理、心态、节流、误区规避十四个角度，全面具体地对总经理在企业经营中应该掌握的知识，结合案例进行分析，并给出了可行的建议。

如果您是一位中小企业的总经理，如果您的企业正面临着如何发展的大问题，就请阅读这《总经理把中小企业做精做大的199条真经》吧，希望它能够给您企业的腾飞助以一臂之力！

书籍目录

第一章 理念决定公司的未来，定位决定企业的生死001 选择最适合自己的行业去做 002 谋定后动，永远不打无准备之仗 003 把目标和要求定高一点 004 别让成功遏制了企业的发展 005 找个强大的竞争对手006 把握企业特色，把优势做成强势 007 少给自己留退路，尝试是失败的代名词 008 经营中不可带有赌博心理 009 将企业文化建设作为重头戏 010 小胜凭智慧，大胜靠德行 011 保持永不满足的心态 012 追求利润之上的企业价值 第二章 产品代表实力，品牌铸就辉煌013 要做精做强，就要增强品牌意识014 管理质量，就是管理公司的生命015 舍利取义，经营要永远把诚信放在第一位 016 先有品质，再打牌子 017 打造品牌有策略 018 借政扬商，增加品牌公信力 019 品牌塑造的关键，是要打造核心差异力 020 外包装决定着品牌的档次和影响力 021 要时刻注意企业形象 022 服务不断上台阶，品牌才有影响力 023 多向品牌延伸有助于品牌长久保鲜 024 做好品牌防伪工作 第三章 人脉是上升的助力，客户是企业的根本025 做生意就是做“关系” 026 善于借力是获取成功不可或缺的条件 027 积极结交“上流”朋友，你的企业会提升得更快 028 生意场上的人情投资要从长计议 029 学会利用自己的资源建立关系网 030 主动出击是结交人脉的最佳方式 031 近朱者赤，多向成功者请教和学习 032 像关心朋友一样去关心你的客户 033 生意场中，小礼物往往能派上大用场 034 生意场上的人脉，要以互利为前提 035 为做生意不可损伤了情谊 036 对客户要深入了解、密切关注 037 “以德报怨”是商战中制胜的法宝 第四章 因循守旧不可取，创新才有生命力第五章 战略带来出路，决策确定高度第六章 营销第一，终端至上第七章 单刀独马难成大事，团队建设至关重要第八章 要成为企业家，先要学会做管理者第九章 无规矩不成方圆，制度完备企业才兴旺第十章 资金是企业命脉，财务管理不能放松第十一章 善于处理危机，提高自身战斗力第十二章 大胸怀成就大事业，心态打造至关重要第十三章 降低成本出利润，懂开源更得会节流第十四章 避开禁忌，少走弯路

章节摘录

在当下竞争激烈发生的市场条件下，客户无疑是企业生存发展之本。然而，对于一些企业而言，并不是客户越多越好。诸如，银行行业为了获得更多的客户，便放宽审批的尺度，从而导致坏账的不断增加，使得银行利润出现一定程度的下降，这种现象便充分说明企业的客户并不是越多越好。尤其处于成长型的企业，更不可为了追求利润上升，而过度追求大量的客户。因为企业在扩张时盲目乐观，随着客户资源的不断上升，企业的资源便很难支撑下来。此时一旦企业管理层的控制能力不强，便会令企业陷入效率低下的泥潭。

一家做零售业的企业，在一年时间中迅速获得大量的客户，全国各大百货集团先后成为该企业的客户，在零售行业抓住机会之后，该企业的增长速度得到极大的提升，客户名单快速被拉长。然而，接下来带给该企业的并不全是成功的喜悦。当企业的客户数量上升至几百家之后，其所签订的合作协议甚至可以装订成一本书了。或许有人会想，这么多的客户一定给这家零售企业带来巨额的利润。但事实上，越来越多的客户并没有人们想象中的那样为其带来更大的利润。因为在我国百货零售企业大都在流动资金方面严重缺乏，尤其是中小型零售企业更没有足够的流动资金。

在合作的过程中，一些客户付款时总是一再拖款，甚至还有客户用存货抵付。此时，这家零售企业遭受到了空间的资金危机。

通过上述故事，人们不难看出，尽管这家零售企业在迅速发展过程中蕴含着巨大的力量，但是企业在发展的过程中却严重缺乏方向感。从这家企业当下的整体业务量来看，客户数量不断攀升，但是客户的质量并不高，尤其是其软件服务的管理水平也非常低，生产效率无法得到有效的提升。这些都是导致该零售企业资金危机的因素所在。

.....

编辑推荐

抵制诱惑 重视人才 抓住机会 走向成功 把企业做精做大的总经理才是最伟大的总经理，做精做大是实现客户满意和员工幸福的源头。

版权说明

本站所提供下载的PDF图书仅提供预览和简介，请支持正版图书。

更多资源请访问:<http://www.tushu007.com>